

## ABSTRAK

Nilai Pendapatan PDB sektor Ekonomi Kreatif Secara Konsisten terus meningkat dari tahun ke tahun. Viseworks merupakan perusahaan industri kreatif yang mencakup bidang periklanan, Fotografi, Film animasi & Video, dan Desain Komunikasi Visual yang memiliki presentase PDB sektor Ekonomi Kreatif sebesar 1,47%. Viseworks perlu merumuskan alternatif strategi pemasaran yang tepat agar bisa bersaing dengan kompetitor. Dengan menganalisis lingkungan Internal dan eksternal menggunakan matriks IFE dan EFE dapat diketahui faktor-faktor internal dan eksternal utama, kemudian hasil matriks IFE dan EFE digunakan untuk mengetahui posisi perusahaan menggunakan matriks IE. Hasil dari matriks IE menjadi bahan pertimbangan dalam membuat alternatif strategi pemasaran menggunakan matriks SWOT, dari beberapa alternatif strategi pemasaran hasil matriks SWOT, maka dipilih strategi terbaik menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Penelitian ini menghasilkan 10 faktor internal utama dan 10 faktor eksternal utama perusahaan. Faktor internal dari hasil matriks IFE memiliki skor sebesar 2.763 dan skor faktor eksternal dari hasil matriks EFE sebesar 2.725 sehingga posisi perusahaan berdasarkan matriks IE berada pada kuadran V atau berada pada posisi hold and maintain. Hasil matriks SWOT menghasilkan 13 alternatif strategi pemasaran. Berdasarkan analisis QSPM terpilih satu strategi terbaik yaitu memperluas pangsa pasardengan skor *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 5.89.

**Kata Kunci:** Matriks IFE, EFE, IE, SWOT, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)